

PETANI JAMUR TIRAM DI DESA SEMEN KABUPATEN KEDIRI

Erna Daniati¹, Teguh Andriyanto², Dwi Harini³

ernadaniati@gmail.com

Sistem Informasi

Fakultas Teknik

Universitas Nusantara PGRI Kediri

Abstrak: Usaha jamur Haris S. yang berlokasi di Jl. Kopen RT02/RW01 Desa Semen Kabupaten Kediri dan M. Ilham Ainun N. yang berlokasi di Jl. Slamet Riyadi RT 03/RW 01 Desa Semen Kabupaten Kediri, merupakan UMKM yang cukup produktif dalam menghasilkan jamur tiram. Produktifitas tersebut saat ini terkendala oleh pemasaran produk. Disamping itu Jamur tiram yang dihasilkan saat ini belum memiliki nilai jual tinggi karena masih kurangnya pengetahuan pemilik dalam mengolah produk. Untuk memecahkan masalah kedua UMKM tersebut diatas maka perlu dibangun sistem peningkatan nilai jual dan pemasaran produk. Untuk meningkatkan nilai jual produk, petani tidak lagi menjual jamur dalam bentuk bahan mentah berupa jamur namun sudah dalam bentuk olahan. Cara yang paling sederhana adalah dengan mengolah jamur mentah menjadi jamur crispy. Dengan pengolahan tersebut maka produk akan dapat bertahan lebih lama sehingga dapat mendukung lama waktu proses distribusi produk. Untuk meningkatkan minat pembeli maka hasil olahan jamur crispy perlu dipacking dengan baik dan menarik. Pemasaran produk disamping dilakukan dengan cara konvensional juga dilakukan melalui dunia maya (internet) yang tidak terbatas tempat, ruang dan waktu. Pemasaran melalui dunia maya dilakukan dengan berbagai cara yaitu membuat website profil produk, pembuatan akun di media sosial dan iklan di mesin pencari. Target dari dari pengabdian ini adalah peningkatan produksi jamur dan omset penjualan produk olahan jamur.

Kata kunci: UKM Jamur Tiram, Paking Produk, Pemasaran Online

ANALISIS SITUASI

Kualitas sumber daya manusia merupakan suatu keharusan bagi bangsa Indonesia di era globalisasi untuk saling bersaing secara bebas dalam bidang pendidikan. Bidang pendidikan itu sendiri memegang peranan yang sangat strategis karena merupakan salah satu wahana demi menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas. Oleh sebab itu, sudah semestinya pembangunan sektor pendidikan menjadi prioritas utama.

Jamur tiram putih berwarna putih agak krem dengan diameter tubuh 3-14 cm. Jamur ini memiliki miselium. Tubuh buah jamur inilah yang bernilai ekonomis tinggi dan menjadi tujuan dari budidaya jamur tiram. Teknik budidaya jamur tiram mulai dari persiapan hingga

pasca panen sangat perlu diperhatikan agar pelaku usaha benar-benar memahami sehingga lebih menguasai dalam pemeliharaan maupun pengendalian hama tanaman. Sehingga tidak kegagalan dalam usaha budidaya jamur ini. Jamur tiram dapat tumbuh dan berkembang dalam media yang terbuat dari serbuk kayu yang dikemas dalam kantong plastik. Pertumbuhan jamur tiram sangat dipengaruhi oleh kondisi lingkungan sekitarnya. Oleh karena itu, kita harus mengetahui mengenai kondisi yang cocok untuk pertumbuhannya sebelum kita melakukan budidaya jamur tiram.

Usulan pengabdian masyarakat ini, pada Mitra pertama di salah usaha kecil menengah budidaya jamur tiram RW 01 di Desa Semen, yaitu yang di pimpin oleh Sdr. Haris S., hal yang mendasari untuk berbudidaya jamur tiram adalah mengembangkan jiwa wirausaha serta menciptakan lapangan pekerjaan untuk remaja di sekitar desa Semen. Sedangkan pengabdian pada Mitra kedua di salah satu usaha kecil menengah budidaya jamur tiram di RW 01 di desa Semen, yaitu yang di pimpin oleh Sdr. M Ilham Ainun N., hal yang mendasari untuk berbudidaya jamur tiram adalah keinginan untuk belajar berwirausaha, membantu perekonomian orang tua serta kemudahan bisnis untuk usaha.

Adapun kondisi yang ada di kedua mitra itu adalah sebagai berikut :

1. Dari UKM Saudara Haris S. (Mitra 1)

- ✓ Lama berwirausaha 2,5 tahun, jumlah karyawan 2 orang, luas lahan 8 x 7 m², alat yang digunakan yaitu skrup, kompor bertekanan dan tong.
- ✓ Adapun latar belakang untuk berwirausaha yaitu keinginan belajar berwirausaha dan membantu perekonomian orang tua.
- ✓ Biaya produksi Rp. 500.000,- untuk 1000 baglog(media), bibit Rp. 7000,- /botol, upah tenaga kerjanya borongan Rp.200,-/baglog, bahan dan alat Rp 500.000,-
- ✓ Harga jual Rp. 2.500,-/baglog. Penerimaan keuntungan didapat dari penjualan baglog dg selisih Rp.1000,-/baglog dan penjualan jamur perkilogramnya. Pendapatan 2-2,8 juta rupiah perbulan.
- ✓ Strategi pemasaran, menjual ke pengusaha jamur yang lain dengan cara menjual baglog lalu dengan menjual jamur tiram ke pengepul sayur, untuk pengemasan dikemas dengan 1 ons
- ✓ Sasaran/targetnya adalah para penjual sayur di pasar, pengusaha jamur yang memesan baglog(media)

2. Dari UKM saudara M Ilham Ainun N. (Mitra 2)

- ✓ Beliau berwirausaha sudah 3 tahun, memiliki 3 orang karyawan serta luas lahan yaitu 25 m² x 6 m²
- ✓ Alat yang dibutuhkan yaitu berupa tong, gas Lpg, regulator dan kompor.
- ✓ Untuk biaya produksi berupa bibit @Rp. 7.000,- (bisa untuk membuat 35 baglog), untuk tenaga kerja memakai sistem borongan yaitu @baglog/buah Rp.200,- . kemudian untuk alat dan bahan Rp. 590.000,- dan modal awalnya adalah Rp.1.500.000,-
- ✓ Untuk produksi/harga jual itu dipecah menjadi 2 yaitu menjual @baglog Rp. 2.200,- serta jamur tiram @1 kg Rp. 12.000,-
- ✓ Untuk pendapatan per hari kurang lebih 3kg Rp. 36.000,-
- ✓ Kemudian untuk pemasarannya sendiri menjual ke pasar maupun warga yang ingin membeli langsung ditempat.

PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan analisis situasi kondisi terkini dan diskusi dengan mitra maka didapatkan permasalahan dalam tiga bidang yaitu sumber daya manusia (SDM), produksi dan pemasaran. Permasalahan tersebut menghambat mitra untuk menaikkan omset dan pendapatan bersih penjualan jamur.

Permasalahan dalam bidang SDM yaitu kurangnya pengetahuan dalam memonitor dan mengawasi kinerja karyawan. Seringkali hasil kerja karyawan tidak sesuai dengan yang diharapkan. Misalnya untuk proses pembuatan baglog, pemanenan, penyimpanan dan pengemasan jamur tiram. Sedangkan permasalahan dalam bidang produksi yaitu mitra tidak memiliki pengetahuan dan keahlian serta peralatan yang cukup untuk mengelola lebih lanjut jamur tiram. Hal ini yang menyebabkan nilai jual jamur tiram produksi mitra menjadi rendah. Sehingga berpengaruh kepada omset dan pendapatan bersih. Sementara itu mitra juga kesulitan untuk memasarkan jamur tiram kepada konsumen. Penjualan jamur tiram saat ini dilakukan secara tradisional yaitu dengan menunggu orang datang untuk membeli atau melayani pesanan warga sekitar. Mitra belum mengerti bagaimana cara melakukan kerjasama jual beli dengan calon konsumen lain baik secara manual maupun online.

SOLUSI DAN TARGET

Berdasarkan permasalahan tersebut dan diskusi dengan mitra tani maka disepakatikan penyelesaian keiga masalah tersebut dengan beberapa solusi yaitu sebagai berikut:

- a) Pengadakan pelatihan manajemen sumber daya manusia untuk membentuk teamwork yang solid. Disamping itu perlunya pembuatan Standart Operational Procedure (SOP) untuk menjaga kinerja karyawan dan kualitas produk yang dihasilkan.
- b) Meningkatkan nilai jual jamur tiram dengan cara diolah menjadi produk Jamur Crispy. Dengan produk tersebut jamur akan menjadi lebih awet dan lebih mudah dipasarkan dan diterima oleh masyarakat. Untuk mengolah menjadi jamur crispy maka dibutuhkan pelatihan cara produksi jamur crispy serta pengadaan alat dan bahan jamur crispy.
- c) Untuk mengatasi masalah pemasaran maka mitra perlu dibeikah pelatihan mengenai manajemen pemasaran offline (manual) dan online. Untuk pemasaran offline maka diperlukan pengetahuan mengenai cara-cara membuat proposal profil produk dan penawaran kepada calon mitra konsumen. Disamping itu juga diperlukan pengetahuan untuk membuat surat perjanjian kerjasama pemasaran antara mitra tani dengan calon mitra konsumen. Sedangkan untuk pemasaran online, mitra perlu memahami dasar internet, email dan website untuk menampilkan hasil produk. Promosi produk dapat dilakukan melalui toko online atau market place, iklan online atau iklan di media sosial.

METODE PELAKSANAAN

A. Persiapan

Tahap persiapan pelaksanaan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Perencanaan

Dalam tahap perencanaan, tim IbM membuat jadwal pelaksanaan dan menentukan tugas dari masing-masing anggota secara detail. Tahap perencanaan juga menjelaskan tentang kegiatan yang akan dilakukan selama 1 tahun program.

2. Koordinasi tim dengan mitra petani

Koordinasi penting untuk dilakukan agar terdapat kesepahaman dengan para mitra petani dan terjadi kerjasama yang baik, sehingga kegiatan dapat berjalan dengan lancar.

3. Penyusunan materi pelatihan

Materi pelatihan disusun berdasarkan pelatihan yang akan diberikan kepada para pengrajin dan disertai tugas maupun format laporan kongkrit yang akan digunakan sebagai

evaluasi terhadap kegiatan dan kemajuan yang dihasilkan. Materi pelatihan juga mengacu terhadap permasalahan yang akan diselesaikan.

4. Pengurusan perijinan

dilakukan sesuai dengan prosedur dari dinas perindustrian dan perdagangan Kabupaten Kediri.

B. Pelaksanaan

Pelaksanaan pengabdian ini terbagi menjadi beberapa kegiatan yang ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kegiatan dan Pelaksanaan

No.	Kegiatan	Pelaksanaan
1.	Pengadaan peralatan dan bahan pengolahan jamur crispy	<ul style="list-style-type: none">• Pengadaan tabung gas• Pengadaan kompor gas• Pengadaan unit alat penggorengan
2.	Pengadaan peralatan dan bahan pengemasan produk	<ul style="list-style-type: none">• Pengadaan alat press plastik• Pengadaan plastik kemasan• Pembuatan desain label produk• Mencetak label produk
3.	Pelatihan pengemasan produk	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pelatihan cara penggunaan mesin press plastik kemasan• Memberikan pelatihan cara pengemasan produk yang menarik
4.	Pelatihan pembuatan SOP	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pelatihan pembuatan SOP setiap mitra yang diikuti oleh pemilik dan karyawan. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan dan menjaga kinerja serta menjaga kualitas produk.
5.	Pelatihan manajemen pemasaran	<ul style="list-style-type: none">• Memberikan pelatihan pemasaran modern• Memberikan pelatihan cara pembuatan proposal penawaran dan perjanjian kerjasama
6.	Pelatihan komputer, internet dan pemasaran online	<ul style="list-style-type: none">• Pelatihan word processor• Pengenalan internet• Pembuatan, mengirim dan membalas email
7.	Pelatihan customer service	<ul style="list-style-type: none">• Pelatihan komunikasi dengan pelanggan dan cara menangani keluhan pelanggan• Pelatihan cara penggunaan media sosial, Whatapps, BBM untuk berkomunikasi dengan calon pelanggan dan pelanggan

C. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi terhadap hasil pengabdian akan dilakukan terus menerus dan berkesinambungan selama satu tahun. Setiap bulan tim pelaksana akan mengunjungi mitra petani jamur untuk melihat perkembangan usaha serta berdiskusi jika terdapat kendala yang dihadapi. Disamping itu juga untuk memastikan bahwa pengetahuan dan keterampilan yang diberikan dalam pengabdian ini benar-benar dapat terserap dan digunakan oleh mitra petani.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Awal kegiatan pada Mitra 1 dan 2 adalah pemantauan proses yang berjalan di lokasi mitra. Saat pelaksana ke lokasi salah satu mitra, di sana sedang berjalan kegiatan pembuatan backlog jamur. Backlog merupakan media yang digunakan untuk tempat tumbuh dan berkembang Jamur tiram. Kegiatan ini diikuti oleh warga sekitar beserta mitra. Warga sekitar yang ikut kegiatan ini dapat disebut juga karyawan mitra. Hal inilah yang menjadi keunggulan dari usaha ini. Usaha ini mampu menghidupkan lapangan pekerjaan dan memberikan pekerjaan bagi warga sekitar. Selanjutnya, backlog jamur dibuat dari sekam kayu yang diberi beih jamur. Pembuatan backlog ini selain digunakan untuk sendiri, dapat juga dijual ke pengusaha jamur lainnya. Kegiatan pembuatan Backlog Jamur ini ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Kegiatan Pembuatan Backlog

Setelah pengamatan kegiatan yang berada di lokasi mitra, tahap selanjutnya adalah pelatihan hasil panen jamur tiram. Hasil panen biasanya dibungkus dengan plastik kemudian di jual ke penjual-penjual di pasar. Sebenarnya, hal ini telah cukup memberi tambahan keuangan untuk pengusaha. Namun, hasil penjualan jamur tiram yang belum diolah dapat dimaksimalkan lagi. Hal ini mengakibatkan tambahan pemasukkan bagi mitra juga meningkat. Pada pelatihan ini, mitra diajari tentang pengolahan jamur tiram menjadi jamur crispy. Bahan baku untuk mengolahnya tidak terlalu sulit dan mahal. Hanya butuh bawang putih, garam, dan tepung. Contoh pembuatannya berada pada Gambar 2. Adanya pengolahan menjadi jamur crispy, keuntungan yang diperoleh mitra dapat meningkat sekitar 40%. Oleharena itu, mitra-mitra diajari untuk mengolah menjadi jamur crispy.



Gambar 2. Pembuatan Jamur Crispy

Setelah jamur crispy selesai digoreng, perlu beberapa waktu untuk menunggu sampai kering minyaknya. Jika minyaknya kurang kering dapat menyebabkan kualitas jamur crispy menurun. Selain itu, juga dapat menyebabkan penyakit berkaitan dengan kolesterol. Oleh karena itu, pelaksana pengabdian masyarakat ini menyediakan mesin pengering minyak. Mesin ini ditunjukkan pada Gambar 3. Mesin ini akan berputar dan memberikan dampak tekanan terhadap jamur crispy. Hal ini menyebabkan minyak keluar dari jamur. Jamur Crispy yang telah kering memiliki rasa yang nikmat.



Gambar 3. Pengeriman Minyak dengan menggunakan mesin

Setelah jamur Crispy benar-benar kering langkah selanjutnya adalah mengemasnya. Pengemasan ini menggunakan mesin press. Jadi, jamur yang dikemas dengan plastik dapat tersusun rapi. Hasil kemasan ini juga dapat diberikan merk sendiri sehingga para pembeli dapat mengingatnya. Proses pengemasan dengan mesin Press ditunjukkan pada Gambar 4.

Jamur Crispy yang telah dikemas ini siap untuk dipasarkan. Namun, pemasaran barang harus menggunakan strategi yang tepat. Strategi ini butuh perencanaan yang matang. Oleh karena itu, butuh koordinasi dari pelaku bisnis. Langkah selanjutnya, melakukan rapat koordinasi mengenai manajemen pemasaran di rumah mitra 1 yaitu rumah bapak Haris S. Kegiatan rapat koordinasi ini ditunjukkan pada Gambar 5. Rapat ini dibuka secara langsung oleh Bapak Haris kemudian pengarahan dilakukan pelaksana. Rapat ini berlangsung sederhana dengan tema Manajemen Pemasaran. Hari berikutnya, rapat diadakan di rumah Bapak M. Ilhan Ainun N. Rapat ini juga membahas tema yang sama dengan dihadiri Bapak Ainun dan warga sekitar selaku karyawannya. Kegiatan rapat ini ditunjukkan pada Gambar 12. Hasil rapat ini diharapkan dapat memberikan gambaran umum mengenai proses pemasaran barang.



Gambar 4. Pengemasan Hasil Pengolahan Jamur Tiram dengan Alat Press



Gambar 5. Koordinasi di rumah Mitra 1 dan Pengarahan Manajemen Pemasaran



Gambar 6. Koordinasi di rumah Mitra 2 dan Pengarahan Manajemen Pemasaran



Gambar 7. Pelatihan Pemanfaatan Website E-Commerce

Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan penggunaan web e-commerce untuk pemasaran produk jamur melalui internet. Kegiatan ini tidak diadakan secara terpisah seperti pada rapat koordinasi. Kegiatan ini hanya menghadirkan pelaku bisnis utama seperti Bapak Haris dan Bapak Ainun beserta wakil atau bagian administrasinya. Mitra 1 dan 2 dikumpulkan di salah satu ruang pada Fakultas Teknik Universitas Nusantara PGRI Kediri kemudian di fasilitasi laptop atau smartphone. Kegiatan ini ditunjukkan pada Gambar 8. Mitra 1 dan 2 sangat antusias mengikutinya dan selalu bertanya setelah dilakukan pengarahan.



Gambar 8. Pelatihan Pengolah Kata dengan Microsoft Office

Kegiatan terakhir adalah pelatihan pengolahan kata. Pelatihan ini bertujuan untuk membuat dokumentasi terhadap proses bisnis yang dijalankan. Salah satu dokumentasi yang

harus dibuat dalam pelatihan ini adalah proposal. Hal ini berguna untuk mencari investor untuk mendanai kegiatan bisnis. Kegiatan ini ditunjukkan pada Gambar 14. Pada kegiatan ini mitra 1 dan 2 dikumpulkan dalam satu ruangan kemudian dilakukan pengarahan. Para mitra tersebut dipandu pelaksana dalam penyusunan berbagai jenis dokumen.

KESIMPULAN

Berdasarkan beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan di tempat mitra, maka terdapat hal-hal yang telah disimpulkan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dijalankan pada mitra 1 dan 2 berjalan lancar.
2. Kegiatan awal yang dilaksanakan pada lokasi mitrae 1 dan 2 adalah penyerahan barang-barang untuk produksi hasil jamur Tiram berupa alat pengering minyak.
3. Media pendukung pemasaran jamur tiram menggunakan website e-commerce.
4. Mitra 1 dan 2 memiliki pemahaman dalam membuat Jamur Crispy setelah diadakan pelatihan pengolahan hasil panen Jamur.
5. Proses bisnis penjualan hasil panen telah dipahami mitra 1 dan 2 setelah diadakan pelatihan penjualan hasil panen jamur melalui website ecommerce.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifah Tutik. “*Strategi Pengembangan Industri Kecil Jamur Tiram Di Kecamatan Jambu Kabupaten Semarang*”. Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang. 2011.
- Anoraga, Pandji dan Sudantoko, Djoko. 2002. *Koperasi, Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Hermayanti Oktiani. “*Strategi Pengembangan Usahatani Jamur Tiram Putih Di Dataran Rendah(Studi Kasus di Kelompok Tani “Maju Makmur” Desa Wadungasih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo)*”.Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UPN “Veteran” Jawa Timur Surabaya. 2013.
- Puspitasari Gita dkk. “*Pemanfaatan Jamur Tiram Putih (Pleurotus Ostreatus) Sebagai Tepung, Kajian Pengaruh Suhu Dan Lama Pengeringan*”. Program Studi Teknologi Industri Pertanian FTP UB Malang. 2012.
- Faisal Rahmat. “*Peluang Bisnis Budidaya Jamur Tiram*”. STMIK AMIKOM Yogyakarta. 2012.